Suplemento económico de
Página/12
Domingo 12 de diciembre de 1993 -
Año 4-Nº 190

CASH

UN CAVALLO INERME

por Marcelo Zlotogwiazda

Enfoque, pág. 8

INVESTIGACION

EXCLUSIVA

LA INDUSTRIA VISTA POR SUS TRABAJADORES

- Tienen terror a perder el trabajo
- Empeoraron las condiciones laborales
- Los salarios están congelados y hay muy pocas horas extras
- Se reemplazan obreros efectivos por personal de agencia

OBREROS

PRODUCCION DE *Raúl Kollmann*
INVESTIGACION DE *Guillermo Correa, Miguelina Lariguet y Martín Fernández*



La mayoría de las fábricas mantiene o aumenta su producción, pero al mismo tiempo disminuye la cantidad de trabajadores que tienen en planta y, además, se reemplazan los obreros efectivos por personal contratado de agencias de empleo. Son muy pocos los casos de llegada de maquinarias nuevas; los salarios no se mueven desde hace más de un año, se permiten pocas horas extras y en el 80 por ciento de las fábricas el sueldo promedio varía entre 400 y 500 pesos –sólo en Ford un obrero puede superar los 1500 pesos mensuales–. En general, hay una sensación de empeoramiento de las condiciones laborales y un aumento de las presiones de las empresas, aunque todos tienen terror a perder su puesto de trabajo.

Las conclusiones surgen de una detallada investigación realizada por CASH para detectar la opinión de los trabajadores sobre la situación que viven en sus fábricas. Se entrevistó a más de 200 operarios que se desempeñan en 10 grandes fábricas de distintas ramas: Bagley (alimentos), Ford (automotriz), Alpargatas (textil), Pirelli (cables), Siderca (siderúrgica), Camea (metalúrgica), General Mosconi (petroquímica), Columbia (heladeras), Río Santiago (astilleros) y Jabón Federal (limpieza). En conjunto, estas industrias dan trabajo a más de 15.000 operarios.

El salario del miedo

Los trabajadores de Bagley dijeron que su sueldo no pasa de los 400 pesos mensuales, con 8 horas de trabajo. En situación similar están los de Camea, Columbia y Alpargatas. Apenas por encima de esos guarismos -entre 400 y 500 pesos– están los de Jabón Federal y Astilleros Río Santiago.

En Pirelli, trabajando las 8 horas, más 3 extras durante la semana y 12 horas el sábado, se pueden redondear 1200 pesos. En Siderca, los operarios de las pocas secciones donde se permite hacer algunas horas extras se pueden llevar 800 pesos a fin de mes y es posible alcanzar igual cantidad en Petroquímica Mosconi. El techo está en Ford: trabajando 8 horas diarias, más 4 extras (se permiten) de lunes a viernes y 9 horas los sábados, se pueden alcanzar los 1500 pesos.

En estas cifras se incluyen los premios que se dan en algunas de las fábricas. En Jabón Federal –según señalan sus operarios– se pagan 300 pesos cada tres meses si el trabajador no ha faltado ningún día ni pidió médico. A este premio, dicen, sólo tiene derecho una parte del personal. En Bagley también se incluyen los premios por presentismo y puntualidad y además a una parte del personal se le paga un adicional -a discreción– por producción, compañerismo y buena presencia (sic). Hay premios del mismo estilo en Columbia, Siderca y Pirelli (entre 100 y 200 pesos mensuales por presentismo y productividad).

Aumentos, vade retro

En todas las fábricas los operarios sostuvieron que no hubo aumentos de sueldo en el último año. En Bagley la única mejora es que el ticket canasta (vale para la compra de alimentos) aumentó de 30 a 80 pesos y en Siderca también se implementó el mismo sistema. Los obreros señalaron que no se registraron tampoco incrementos en los premios y que "la única forma de aumentar los ingresos es haciendo horas extras cuando te las permiten". En la mitad de las fábricas sólo se accede a las horas extras como un premio a los que mejor se desempeñan. En siete de las diez empresas, hay operarios que trabajan doce horas diarias y una jornada completa los sábados.

En cuanto a las denuncias por empeoramiento en las condiciones laborales, se registraron tres casos: en Petroquímica Mosconi "nos quitaron los comedores y el transporte que nos traía y nos llevaba a La Plata"; en Alpargatas, la casi totalidad de los consultados se quejó por el trato de los jefes y dijeron que "nos anunciaron que no habrá vacaciones en febrero y que se postergan hasta abril". Por último, en Bagley las protestas se originan en "las durísimas condiciones de trabajo que nos imponen".

De todas maneras, el problema más

ASI LO VEN LOS TRABAJADORES

- ✓ En 7 de las 10 fábricas los operarios perciben que la producción se mantiene estable o aumenta.
- ✓ Ese nivel de producción se consigue a pesar de que en casi todas las fábricas se ha reducido el personal.
- ✓ Hay un proceso de reemplazo de trabajadores efectivos por operarios temporarios, contratados mediante las agencias de empleo.
- ✓ Sólo en 2 de las 10 empresas se han incorporado algunas maquinarias nuevas.
- ✓ En ninguna fábrica hubo aumento de sueldos este año. En 7, el salario no supera los 500 pesos. El tope está en la Ford, donde un obrero puede totalizar 1500 pesos.
- ✓ Sólo en 2 empresas se han incorporado productos importados en lugar de los nacionales.
- ✓ Hay terror a los despidos, deterioro de las condiciones de trabajo y gran desprestigio de las conducciones gremiales.



CARACTERISTICAS SOBRESALIENTES

ALPARGATAS

- Son los que más ganan: con horas extras pueden llegar a 1500 pesos.
- Es la fábrica donde los obreros perciben el mayor aumento de la producción.
- Es la única empresa en la que ingresó mucho personal, más de 1000 nuevos trabajadores.
- Es la que más productos importados ha incorporado, sobre todo unidades originarias en Brasil.

ALPARGATAS

- Es una de las que paga salarios más bajos: entre 350 y 400 pesos mensuales.
- Durísimas quejas por las condiciones laborales.
- Es la fábrica en la que se registra la mayor disconformidad respecto de la conducción gremial.

SIDERCA

- Es casi la única que ha incorporado maquinaria nueva.
- Hubo reducción de personal.
- Haciendo horas extras, el salario puede rondar los 900 pesos.

ASTILLEROS RIO SANTIAGO

- Es donde se produjo la mayor reducción de personal (50 por ciento).
- Tiene la maquinaria más antigua.

PETROQUIMICA MOSCONI

- Se reduce el personal efectivo y entran trabajadores por agencia.
- No hay aumentos de salarios y se suprimieron los beneficios de comedor y transporte.

BAGLEY

- Todos los que ingresan son eventuales y provienen de agencias.
- Es una de las tres fábricas donde los trabajadores dicen que hay una caída en la producción.

JABON FEDERAL

- Todos los que ingresan son eventuales y ganan un 50 por ciento menos que los efectivos.
- Es una de las dos fábricas en las que algunos productos importados reemplazan a los nacionales. En este caso, la empresa comercializa jabones ingleses.

COLUMBIA

- Paga sueldos muy bajos: menos de 400 pesos mensuales.
- Redujeron personal esta misma semana.
- Hay una creciente presencia de trabajadores eventuales de agencias.
- Es una de las tres fábricas en la que los operarios perciben una baja en la producción.

PIRELLI

- Está en el segundo puesto por nivel salarial. Con horas extras, un operario puede sumar 1200 pesos por mes.
- Hay fuerte aumento de la producción.
- No toman ni despiden personal.

CAMEA

- Es otra fábrica en la que se percibe una disminución de la producción.
- Está entre las que paga los sueldos más bajos: menos de 400 pesos.
- Redujo el personal.

dramático es la permanente amenaza de despido que se vive en 8 de las 10 empresas y el reemplazo de los trabajadores efectivos por personal contratado de las agencias de empleo.

Los fantasmas

En la mayoría de las fábricas hubo reducción de personal en el último año. Los trabajadores relatan que en Columbia (actualmente 300 empleados) echaron a 30 operarios en el último tiempo; en Jabón Federal la planta decreció un 20 por ciento ("éramos 320 y ahora somos 250") y hay quien recuerda que en 1970 la dotación llegaba a 1000 trabajadores; en Siderca (más de 4200 trabajadores) hubo *retiros voluntarios* este año; en General Mosconi (250 trabajadores) se produjeron despidos en los últimos tiempos; lo mismo sucedió en Camea (400 trabajadores). La reducción más significativa se produjo en Astilleros Río Santiago (más de 1000 operarios): la planta de personal cayó en un 60 por ciento a través de los retiros voluntarios que se produjeron a comienzos de 1993. En Alpargatas (1000 obreros) y Bagley (2000) hay despidos permanentemente, pero según la visión de los trabajadores los echados son reemplazados por nuevos operarios, aunque en peores condiciones laborales. En Pirelli (400 trabajadores), sus operarios afirman que no hay despidos ni nuevos ingresos y sólo una fábrica de las estudiadas, Ford (más de 5000), aumentó su personal significativamente: en los meses recientes ingresaron, como mínimo, 1000 trabajadores nuevos.

Agencias

En todas las empresas analizadas, los trabajadores ven un aumento explosivo de la presencia de trabajadores contratados. En Bagley, sus empleados dijeron que "el ciento por ciento de los que ingresan lo hacen por agencia. En general, son jóvenes, sin especialización". "En algunas secciones trabajan 4 efectivos y 8 por agencia", señalaron los trabajadores de Bagley.

Por otra parte, los contratados sólo permanecen en la fábrica entre dos y tres meses, "después los sacan". En Jabón Federal los efectivos cobran 2.80 la hora y los contratados 1.90. Lo mismo sucede en Alpargatas –"toman gente temporaria, pero les pagan una miseria"– y en Petroquímica





OBREROS

COMO SE HIZO

El objetivo del trabajo fue investigar la visión que tienen los obreros de las grandes fábricas sobre lo que sucede dentro de sus empresas: cuál es su nivel salarial, la incorporación o el despido de trabajadores, la nueva tecnología, los aumentos o reducciones en la producción y las condiciones laborales. Seguramente habrá muchos casos en que esa visión no coincide con lo expresado por los balances de las empresas, pero justamente el objetivo era acreditar cómo se observan las cosas desde el ángulo de los operarios.

Los trabajadores encuestados –200 en total– fueron seleccionados al azar: en la medida que fueron saliendo de su lugar de trabajo, se entrevistó al primero, quinto, noveno y así sucesivamente, hasta completar la cuota necesaria.

No se publican las observaciones individuales, sino los aspectos en los que coincidieron todos los trabajadores encuestados en una fábrica. El trabajo se realizó los días viernes 3, lunes 6 y martes 7 de diciembre, abarcando a grandes fábricas de distintas ramas de la producción.

Mosconi –"aquí traen gente varias agencias y a esos obreros les pagan la mitad"–. En Columbia hay casos de trabajadores de agencia que llevan dos años en la empresa pero no han sido efectivizados. Por último, en Ford y Pirelli también existen los que ingresan por agencia, pero la mayoría son finalmente incorporados como personal propio.

No hay goteras

De las diez empresas, sólo en una, Siderca, los trabajadores dijeron que están entrando máquinas nuevas y que hubo renovación tecnológica en los últimos tiempos. "Instalaron computadoras en planeamiento y producción y desde hace dos o tres años se está renovando la maquinaria." En Ford y en Pirelli, los trabajadores de dos secciones hablaron de la incorporación de nuevas máquinas. Pero en el resto de las fábricas ninguno de los operarios consignó la presencia de tecnología renovada. Hasta hubo un trabajador que sostuvo: "Yo trabajo en la misma máquina que lo hacía mi padre".

A pesar de que en la mayoría de las fábricas hubo recorte de personal, de que no hubo aumento de salarios y de que no se incorporaron tecnologías nuevas, los trabajadores perciben que la producción no ha bajado e incluso registran importantes crecimientos. Es decir que casi nada de los frutos de ese mayor nivel de actividad goteó hacia los empleados en forma de mayor empleo o más salario.

"En los últimos tres meses se reactivó la reparación de buques y en general está aumentando la producción", coinciden los operarios de Astilleros Río Santiago. En Ford, los trabajadores consultados dicen que en algunos casos hay hasta un 60 por ciento de incremento en lo que se fabrica: "Yo estoy en la sección del Gacel. El año pasado hacíamos 70 por día, ahora subimos a 120. De todas maneras, el Escort no aumentó tanto". Otras empresas donde los trabajadores perciben un crecimiento importante de la producción son Pirelli, Alpargatas y en menor medida Siderca. En tres fábricas, los operarios hablan de una caída en la producción. Los obreros de Bagley señalaron que "antes, un día lunes, había 14 camiones de harina para pesar al mismo tiempo. Ahora, esa cantidad bajó a la mitad". En Camea, todos los trabajadores coincidieron en que hay una caída, aunque algunos afirmaron que se está produciendo un 40 por ciento menos y otros señalaron que la baja es más leve. Por último, también los obreros de Columbia señalaron únanimemente: "La producción está para abajo".

La percepción que tiene la mayoría de los obreros es que a sus empresas les va bien –aumentan o mantienen la producción utilizando menos personal y sin realizar grandes inversiones–, es decir que hay un aumento de la productividad, pero que ello no redunda en beneficios para los operarios. "No hay aumentos de salarios ni han mejorado las condiciones de trabajo", es la conclusión más escuchada durante las entrevistas.

Arremetida

LA PARADOJ

Sea como excepción o com forzando una fuerte reducci de sus trabajadores con el laborales son muy elevados último es que el poder adqu bajo. El atraso cambiario ex

(Por Mario Damill y Guillermo Rozenwurcel) Las rebajas de salarios nominales han aparecido como eje de un incipiente debate en la prensa, a partir del caso Aluar. Para algunos, "éste será el tema del año que viene". Para otros, no es más que una nueva vuelta de tuerca sobre un fenómeno que viene manifestándose en los últimos años. Se perfilan dos posiciones básicas, aunque no está claro que en el supuesto "debate" todos hablen de lo mismo.

Por un lado, hay quienes destacan el *bajo nivel de los salarios reales* en la actualidad, e interpretan que esto es consecuencia "deliberada" de la presente política (vía el impacto de ésta sobre el desempleo). Desde esta perspectiva, el caso Aluar sería un simple dato más, una nueva ilustración de la situación más general en la que se enmarca.

Desde otro ángulo, en cambio, se pone el acento en los *elevados costos laborales* que enfrentan las empresas de los sectores transables. Ellos serían una de las causas básicas de la baja competitividad de nuestra economía en los mercados internacionales.

¿Pueden estas dos afirmaciones aparentemente contradictorias (es decir, salarios simultáneamente bajos y altos) ser ciertas al mismo tiempo? La respuesta es sí.

En verdad, la paradoja se diluye si se tiene en cuenta que esas dos visiones están vinculadas a dos formas diferentes de medir el nivel real de los salarios. La primera compara la evolución de las remuneraciones (nominales) con la del Indice de Precios al Consumidor. Esto indica qué proporción de la canasta de bienes en base a la cual se calcula ese índice puede comprar un trabajador "medio" en cada momento. La segunda visión compara esas mismas remuneraciones (ajustadas por productividad) con el valor del dólar. Es decir, indica cuántos dólares hacen falta para pagar la remuneración de un trabajador promedio, y a eso le suma los impuestos sobre el trabajo que pagan las firmas (también medidos en dólares), puesto que éstos también forman parte del costo laboral de la producción. La competitividad externa de las empresas locales depende de esta última variable, es decir, del costo laboral *medido en dólares*.

Un hecho saliente de la realidad económica actual es, precisamente que, deflactados por el IPC, los salarios están en sus niveles más bajos de los últimos años, pero al mismo tiempo los costos laborales en dólares están en niveles comparativamente elevados. En la actualidad, el salario medio (en la industria) compra una fracción de la canasta del IPC alrededor de 30 por ciento *menor* que el promedio del período 1982-88, que se extiende desde la crisis de la deuda hasta el momento previo a la hiperinflación. Es también inferior en casi 20 por ciento al promedio 1989-90. Sin embargo, si bien en términos de bienes de consumo el salario es notoriamente más bajo, medido en dólares es alrededor de 47 por ciento *más alto* en la actualidad que en el referido lapso 1982-88, y duplica a los niveles extremadamente reducidos del período 1989-90.

El desajuste de precios relativos que esas cifras revelan puede expresarse de un modo más simple. El mismo refleja la fuerte caída del tipo de cambio frente a los precios internos de bienes y servicios. Dicha caída es superior al 50 por ciento si se comparan los valores actuales con los promedios del período anterior a la hiperinflación.

Puesto que la génesis del problema está en una inadecuada relación entre el tipo de cambio y los precios internos, sugerir que la solución al problema de la competitividad pasa por una rebaja generalizada de salarios parece una medicina inadecuada, además de dolorosa. Supone que los trabajadores, cuyos salarios reales *ya han declinado* a niveles muy bajos, deberían cargar con un costo *adicional* significativo en función de la recuperación de la competitividad.

Además de cualquier otra consideración, esa supuesta alternativa es poco menos que impracticable. Un proceso generalizado de deflación salarial generaría un grado de resistencia y conflicto importante, cuyo impacto sobre las expectativas sería poten-

OBREROS

Arremetida de Aluar

LA PARADOJA SALARIAL

Sea como excepción o como caso piloto, Aluar está forzando una fuerte reducción en los salarios nominales de sus trabajadores con el argumento de que los costos laborales son muy elevados. Pero tan cierto como esto último es que el poder adquisitivo de los obreros es muy bajo. El atraso cambiario explica la contradicción.

(Por Mario Damill y Guillermo Rozenwurcel) Las rebajas de salarios nominales han aparecido como eje de un incipiente debate en la prensa, a partir del caso Aluar. Para algunos, "éste será el tema del año que viene". Para otros, no es más que una nueva vuelta de tuerca sobre un fenómeno que viene manifestándose en los últimos años. Se perfilan dos posiciones básicas, aunque no está claro que en el supuesto "debate" todos hablen de lo mismo.

Por un lado, hay quienes destacan el *bajo nivel de los salarios reales* en la actualidad, e interpretan que esto es consecuencia "deliberada" de la presente política (vía el impacto de ésta sobre el desempleo). Desde esta perspectiva, el caso Aluar sería un simple dato más, una nueva ilustración de la situación más general en la que se enmarca.

Desde otro ángulo, en cambio, se pone el acento en los *elevados costos laborales* que enfrentan las empresas de los sectores transables. Ellos serían una de las causas básicas de la baja competitividad de nuestra economía en los mercados internacionales.

¿Pueden estas dos afirmaciones aparentemente contradictorias (es decir, salarios simultáneamente bajos y altos) ser ciertas al mismo tiempo? La respuesta es sí.

En verdad, la paradoja se diluye si se tiene en cuenta que esas dos visiones están vinculadas a dos formas diferentes de medir el nivel real de los salarios. La primera compara la evolución de las remuneraciones (nominales) con la del Indice de Precios al Consumidor. Esto indica qué proporción de la canasta de bienes en base a la cual se calcula ese índice puede comprar un trabajador "medio" en cada momento. La segunda visión compara esas mismas remuneraciones (ajustadas por productividad) con el valor del dólar. Es decir, indica cuántos dólares hacen falta para pagar la remuneración de un trabajador promedio, y a eso le suma los impuestos sobre el trabajo que pagan las firmas (también medidos en dólares), puesto que éstos también forman parte del costo laboral de la producción. La competitividad externa de las empresas locales depende de esta última variable, es decir, del costo laboral *medido en dólares.*

Un hecho saliente de la realidad económica actual es, precisamente que, deflactados por el IPC, los salarios están en sus niveles más bajos de los últimos años, pero al mismo tiempo los costos laborales en dólares están en niveles comparativamente elevados. En la actualidad, el salario medio (en la industria) compra una fracción de la canasta del IPC alrededor de 30 por ciento *menor* que el promedio del período 1982-88, que se extiende desde la crisis de la deuda hasta el momento previo a la hiperinflación. Es también inferior en casi 20 por ciento al promedio 1989-90. Sin embargo, si bien en términos de bienes de consumo el salario es notoriamente más bajo, medido en dólares es alrededor de 47 por ciento *más alto* en la actualidad que en el referido lapso 1982-88, y duplica a los niveles extremadamente reducidos del período 1989-90.

El desajuste de precios relativos que esas cifras revelan puede expresarse de un modo más simple. El mismo refleja la fuerte caída del tipo de cambio frente a los precios internos de bienes y servicios. Dicha caída es superior al 50 por ciento si se comparan los valores actuales con los promedios del período anterior a la hiperinflación.

Puesto que la génesis del problema está en una inadecuada relación entre el tipo de cambio y los precios internos, sugerir que la solución al problema de la competitividad pasa por una rebaja generalizada de salarios parece una medicina inadecuada, además de dolorosa. Supone que los trabajadores, cuyos salarios reales *ya han declinado* a niveles muy bajos, deberían cargar con un costo *adicional* significativo en función de la recuperación de la competitividad.

Además de cualquier otra consideración, esa supuesta alternativa es poco menos que impracticable. Un proceso generalizado de deflación salarial generaría un grado de resistencia y conflicto importante, cuyo impacto sobre las expectativas sería potencialmente desfavorable en un contexto democrático. A lo sumo, la reducción no traumática de los salarios nominales puede ser una opción temporaria para empresas o subsectores determinados que atraviesen por situaciones particularmente críticas –debido por ejemplo a la caída de los precios internacionales de los productos del sector–, en la que es posible que las resistencias sean menores o incluso se encuentren soluciones de tipo cooperativo.

Sin embargo, parece claro que la cuestión ha adquirido presencia en los medios de prensa no tanto porque se piense que la deflación de salarios sea el camino a recorrer. Lo que parece buscarse al agitarla como "medicina dolorosa" es más bien generar mayores apoyos para la política de reducción de las contribuciones patronales a la seguridad social. De allí que voceros del empresariado planteen que las bajas de salarios serán inevitables de persistir la lentitud de las autoridades económicas en concretar dichas reducciones.

No hay dudas de que, en materia de competitividad, la cuestión de fondo pasa por la baja productividad de la economía argentina y por la inconsistencia entre este fenómeno y los elevados impuestos que rigen sobre los salarios. Sin minimizar en absoluto la necesidad de operar cambios significativos en ese frente, sin embargo, está claro que con los salarios reales más bajos en muchos años y con una carga impositiva sobre el trabajo que, si bien gravosa, no ha empeorado durante ese lapso, en el corto plazo el problema está en el atraso que ha sufrido el tipo de cambio.

COMO SE HIZO

El objetivo del trabajo fue investigar la visión que tienen los obreros de las grandes fábricas sobre lo que sucede dentro de sus empresas: cuál es su nivel salarial, la incorporación o el despido de trabajadores, la nueva tecnología, los aumentos o reducciones en la producción y las condiciones laborales. Seguramente habrá muchos casos en que esa visión no coincide con lo expresado por los balances de las empresas, pero justamente el objetivo era acreditar cómo se observan las cosas desde el ángulo de los operarios.

Los trabajadores encuestados –200 en total– fueron seleccionados al azar: en la medida que fueron saliendo de su lugar de trabajo, se entrevistó al primero, quinto, noveno y así sucesivamente, hasta completar la cuota necesaria.

No se publican las observaciones individuales, sino los aspectos en los que coincidieron todos los trabajadores encuestados en una fábrica. El trabajo se realizó los días viernes 3, lunes 6 y martes 7 de diciembre, abarcando a grandes fábricas de distintas ramas de la producción.

Mosconi –"aquí traen gente varias agencias y a esos obreros les pagan la mitad"–. En Columbia hay casos de trabajadores de agencia que llevan dos años en la empresa pero no han sido efectivizados. Por último, en Ford y Pirelli también existen los que ingresan por agencia, pero la mayoría son finalmente incorporados como personal propio.

No hay goteras

De las diez empresas, sólo en una, Siderca, los trabajadores dijeron que están entrando máquinas nuevas y que hubo renovación tecnológica en los últimos tiempos. "Instalaron computadoras en planeamiento y producción y desde hace dos o tres años se está renovando la maquinaria." En Ford y en Pirelli, los trabajadores de dos secciones hablaron de la incorporación de nuevas máquinas. Pero en el resto de las fábricas ninguno de los operarios consignó la presencia de tecnología renovada. Hasta hubo un trabajador que sostuvo: "Yo trabajo en la misma máquina que lo hacía mi padre".

A pesar de que en la mayoría de las fábricas hubo recorte de personal, de que no hubo aumento de salarios y de que no se incorporaron tecnologías nuevas, los trabajadores perciben que la producción no ha bajado e incluso registran importantes crecimientos. Es decir que casi nada de los frutos de ese mayor nivel de actividad goteó hacia los empleados en forma de mayor empleo o más salario.

"En los últimos tres meses se reactivó la reparación de buques y en general está aumentando la producción", coinciden los operarios de Astilleros Río Santiago. En Ford, los trabajadores consultados dicen que en algunos casos hay hasta un 60 por ciento de incremento en lo que se fabrica: "Yo estoy en la sección del Gacel. El año pasado hacíamos 70 por día, ahora subimos a 120. De todas maneras, el Escort no aumentó tanto". Otras empresas donde los trabajadores perciben un crecimiento importante de la producción son Pirelli, Alpargatas y en menor medida Siderca. En tres fábricas, los operarios hablan de una caída en la producción. Los obreros de Bagley señalaron que "antes, un día lunes, había 14 camiones de harina para pesar al mismo tiempo. Ahora, esa cantidad bajó a la mitad". En Camea, todos los trabajadores coincidieron en que hay una caída, aunque algunos afirmaron que se está produciendo un 40 por ciento menos y otros señalaron que la baja es más leve. Por último, también los obreros de Columbia señalaron unánimemente: "La producción está para abajo".

La percepción que tiene la mayoría de los obreros es que a sus empresas les va bien –aumentan o mantienen la producción utilizando menos personal y sin realizar grandes inversiones–, es decir que hay un aumento de la productividad, pero que ello no redunda en beneficios para los operarios. "No hay aumentos de salarios ni han mejorado las condiciones de trabajo", es la conclusión más escuchada durante las entrevistas.

LIBROS

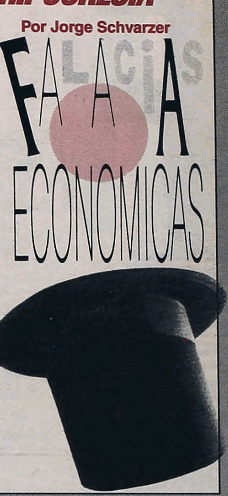
VOCES

(Por M. M.) Sin mayor vínculo con el reciente acuerdo entre Raúl Alfonsín y Carlos Menem que el de la simple y terrible casualidad, puede desde ahora encontrarse en venta en librerías la noción de *affectio societatis*, definida como la "voluntad de permanecer unidos en sociedad persiguiendo un objeto común, allanándose a compartir los beneficios y a soportar los quebrantos". Tampoco la *abnegación* que animó a esos dirigentes resulta ser la que uno creía, sino el "acto de defensa de un buque, por el cual el tripulante muerto en dicha defensa es considerado vivo para devengar salarios y participar en las utilidades a que hubiere lugar".

Esas y otras nociones se encuentran en el *Código de comercio para el abogado y la empresa*, que el especialista en derecho comercial Enrique J. M. Erramuspe publicó recientemente bajo el sello Pensamiento Jurídico Editora. Como señala el autor en su breve introducción, esta obra, en realidad un diccionario, comprende "todas las voces que diariamente surgen con su cotidiana carga de perplejidades y entorpecen la tarea profesional...". Su ánimo es sin duda el de sintetizar las nociones y enunciaciones jurídicas, con el objeto de tornarlas más accesibles. Facilitar sin banalizar, divulgar sin degradar, comunicar sin evaluar..., objetivos nada triviales que, bajo toda apariencia, el autor parece en condiciones de alcanzar.

Sumamente útil, por otra parte, puede resultar el hecho de que este diccionario, además de las definiciones que compila, opera como una práctica *tabla de conversión* entre nociones y normativas, remitiendo al lector a los incisos, artículos, códigos y jurisprudencia que cada concepto interpela. También se encontrarán allí los modelos de contratos más frecuentes a los que este presente cargado de mercantilismo difuso nos expone con frecuencia.

TERMINEMOS CON LA HIPOCRESIA



La matemática permite efectuar cálculos cuyos resultados son precisos. Tomemos un caso. Otorgarle un aumento de 80 pesos por mes al millón de jubilados y pensionados que percibe haberes mínimos cuesta 1040 millones de pesos anuales (80 pesos x 1.000.000 de personas x 13 meses). La cifra que surge es sensiblemente igual al monto de aportes jubilatorios que las Cajas dejarán de recaudar cuando se reduzcan los aportes patronales; el Gobierno ha señalado reiteradamente que esta cifra alcanzaría a mil millones de pesos (ver al respecto los comentarios del secretario de Programación Económica del 18-11-1993).

Es decir que la rebaja de los aportes, que beneficia tanto a los empresarios como a los funcionarios mejor pagados de las firmas, es igual al monto necesario para darles un aumento de 40 a 50 por ciento a los jubilados menos favorecidos. El Gobierno espera que esa caída de recaudación se compense con una caída similar de la evasión fiscal, aunque se dice que el FMI está bastante preocupado por la verosimilitud de esa hipótesis.

La conclusión que surge es que se puede otorgar un aumento a los jubilados (que no alcanza a lo deseable pero tampoco es despreciable) o, con el mismo monto, ofrecer una ventaja a las empresas locales y a sus ejecutivos. La decisión final depende de las expectativas sobre la reacción de las empresas y de la inclinación hacia la equidad social de quien la toma, pero no de la cantidad de dinero disponible, que es la misma en los dos casos.

El ministro de Economía acaba de afirmar que pagar más a los jubilados provocaría inflación. Por su lado, la Secretaría de Ingresos Públicos insiste, mediante una profusa propaganda, en que quienes no hacen sus aportes estafan a los jubilados. Los datos señalan que de nada servirá aportar más si ese dinero no irá a los jubilados, dada la decisión tomada de beneficiar a los mayores aportantes. El problema es de ingresos pero también de reparto de los fondos.

Los resultados matemáticos ofrecen datos, no opiniones. Los textos publicitarios tienden a presentar opiniones en vez de datos. A veces, por eso, resultan hipócritas.

de Aluar

...A SALARIAL

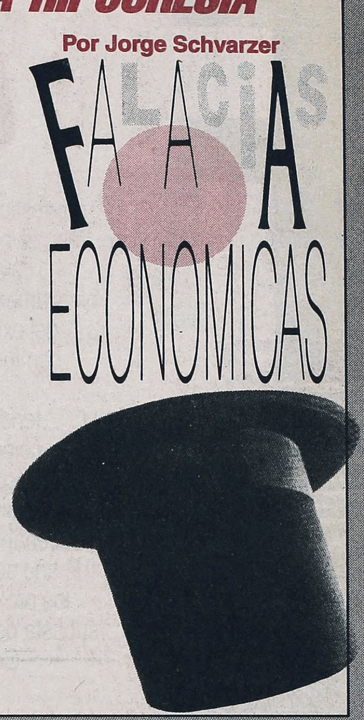
...caso piloto, Aluar está ...en los salarios nominales ...gumento de que los costos ...Pero tan cierto como esto ...itivo de los obreros es muy ...ica la contradicción.

...cialmente desfavorable en un contexto democrático. A lo sumo, la reducción no traumática de los salarios nominales puede ser una opción temporaria para empresas o subsectores determinados que atraviesen por situaciones particularmente críticas –debido por ejemplo a la caída de los precios internacionales de los productos del sector–, en la que es posible que las resistencias sean menores o incluso se encuentren soluciones de tipo cooperativo.

Sin embargo, parece claro que la cuestión ha adquirido presencia en los medios de prensa no tanto porque se piense que la deflación de salarios sea el camino a recorrer. Lo que parece buscarse al agitarla como "medicina dolorosa" es más bien generar mayores apoyos para la política de reducción de las contribuciones patronales a la seguridad social. De allí que voceros del empresariado planteen que las bajas de salarios serán inevitables de persistir la lentitud de las autoridades económicas en concretar dichas reducciones.

No hay dudas de que, en materia de competitividad, la cuestión de fondo pasa por la baja productividad de la economía argentina y por la inconsistencia entre este fenómeno y los elevados impuestos que rigen sobre los salarios. Sin minimizar en absoluto la necesidad de operar cambios significativos en ese frente, sin embargo, está claro que con los salarios reales más bajos en muchos años y con una carga impositiva sobre el trabajo que, si bien gravosa, no ha empeorado durante ese lapso, en el corto plazo el problema está en el atraso que ha sufrido el tipo de cambio.

TERMINEMOS CON LA HIPOCRESIA



La matemática permite efectuar cálculos cuyos resultados son precisos. Tomemos un caso. Otorgarle un aumento de 80 pesos por mes al millón de jubilados y pensionados que percibe haberes mínimos cuesta 1040 millones de pesos anuales (80 pesos x 1.000.000 de personas x 13 meses). La cifra que surge es sensiblemente igual al monto de aportes jubilatorios que las Cajas dejarán de recaudar cuando se reduzcan los aportes patronales; el Gobierno ha señalado reiteradamente que esta cifra alcanzaría a mil millones de pesos (ver al respecto los comentarios del secretario de Programación Económica del 18-11-1993).

Es decir que la rebaja de los aportes, que beneficia tanto a los empresarios como a los funcionarios mejor pagados de las firmas, es igual al monto necesario para darles un aumento de 40 a 50 por ciento a los jubilados menos favorecidos. El Gobierno espera que esa caída de recaudación se compense con una caída similar de la evasión fiscal, aunque se dice que el FMI está bastante preocupado por la verosimilitud de esa hipótesis.

La conclusión que surge es que se puede otorgar un aumento a los jubilados (que no alcanza a lo deseable pero tampoco es despreciable) o, con el mismo monto, ofrecer una ventaja a las empresas locales y a sus ejecutivos. La decisión final depende de las expectativas sobre la reacción de las empresas y de la inclinación hacia la equidad social de quien la toma, pero no de la cantidad de dinero disponible, que es la misma en los dos casos.

El ministro de Economía acaba de afirmar que pagar más a los jubilados provocaría inflación. Por su lado, la Secretaría de Ingresos Públicos insiste, mediante una profusa propaganda, en que quienes no hacen sus aportes estafan a los jubilados. Los datos señalan que de nada servirá aportar más si ese dinero no irá a los jubilados, dada la decisión tomada de beneficiar a los mayores aportantes. El problema es de ingresos pero también de reparto de los fondos.

Los resultados matemáticos ofrecen datos, no opiniones. Los textos publicitarios tienden a presentar opiniones en vez de datos. A veces, por eso, resultan hipócritas.

LIBROS

VOCES

(Por M. M.) Sin mayor vínculo con el reciente acuerdo entre Raúl Alfonsín y Carlos Menem que el de la simple y terrible casualidad, puede desde ahora encontrarse en venta en librerías la noción de *affectio societatis*, definida como la "voluntad de permanecer unidos en sociedad persiguiendo un objeto común, allanándose a compartir los beneficios y a soportar los quebrantos". Tampoco la *abnegación* que animó a esos dirigentes resulta ser la que uno creía, sino el "acto de defensa de un buque, por el cual el tripulante muerto en dicha defensa es considerado vivo para devengar salarios y participar en las utilidades a que hubiere lugar".

Esas y otras nociones se encuentran en el *Código de comercio para el abogado y la empresa*, que el especialista en derecho comercial Enrique J. M. Erramuspe publicó recientemente bajo el sello Pensamiento Jurídico Editora. Como señala el autor en su breve introducción, esta obra, en realidad un diccionario, comprende "todas las voces que diariamente surgen con su cotidiana carga de perplejidades y entorpecen la tarea profesional...". Su ánimo es sin duda el de sintetizar las nociones y enunciaciones jurídicas, con el objeto de tornarlas más accesibles. Facilitar sin banalizar, divulgar sin degradar, comunicar sin evaluar..., objetivos nada triviales que, bajo toda apariencia, el autor parece en condiciones de alcanzar.

Sumamente útil, por otra parte, puede resultar el hecho de que este diccionario, además de las definiciones que compila, opera como una práctica *tabla de conversión* entre nociones y normativas, remitiendo al lector a los incisos, artículos, códigos y jurisprudencia que cada concepto interpela. También se encontrarán allí los modelos de contratos más frecuentes a los que este presente cargado de mercantilismo difuso nos expone con frecuencia.

Erramuspe
CODIGO DE COMERCIO PARA EL ABOGADO Y LA EMPRESA
ANOTADO CON JURISPRUDENCIA Y DOCTRINA
pensamiento jurídico editora

CONTRA LA CORRIENTE

No se cumplió el pronóstico de un mercado negativo que adelantaron ciertos operadores. Nuevamente los inversores del exterior irrumpieron con fuerza en el recinto revirtiendo la tendencia. La exitosa colocación del Bónex Global colaboró para este cambio de humor. Este escenario optimista de fin de año se va a coronar en los próximos días con la subasta de las acciones de Central Costanera.

(Por Alfredo Zaiat) Los operadores ya se habían resignado a terminar el año con negocios disminuidos. Las acciones habían entrado en un cono de sombra y algunos presagiaban jornadas negras, mientras que los bonos habían dado muestras de haber alcanzado su techo. Pero cuando en la City la mayoría se juega a una determinada tendencia, lo más probable es que las cotizaciones finalmente asuman un rumbo diferente al previsto. Esta es una regla básica del mercado, que permite a los financistas más astutos hacer grandes diferencias.

Muy pocos banqueros no conocían la fuerte demanda que existía en los últimos días por los Bónex Global, un nuevo título de deuda que el Estado acaba de colocar en los mercados internacional y local. Casi todos estimaban que la tasa de interés del renovado Bónex se iba a ubicar entre 8,30 y 8,80 por ciento anual (finalmente la tasa de corte fue de 8,375). Con ese rendimiento, las paridades del resto de los bonos estarían un poco retrasadas y, por lo tanto, lo más probable sería un ajuste de sus cotizaciones.

Si los títulos públicos tenían muchas chances de describir un interesante salto, las acciones también iban a tener posibilidades de recuperar parte del terreno perdido en las últimas tres semanas. Pese a que este posible escenario era detallado por muchos operadores, los negocios en la Bolsa estaban sumergidos y sin fuerza para recuperarse. Algunos corredores explicaron este comportamiento por el efecto negativo que tuvo sobre el mercado la caída del precio internacional del crudo, que arrastró a YPF y a las otras petroleras, papeles líderes de la plaza.

Sin embargo, más allá de la importancia que tiene en el recinto la empresa recién privatizada, el negocio accionario tenía un fondo firme. Esto se comprobó en las últimas ruedas, descolocando a ciertos analistas técnicos que hacían pronósticos negativos y a varios corredores. Puede sonar repetido y hasta de explicación simplista, pero nuevamente los inversores del exterior irrumpieron en el recinto cuando la mayoría esperaba una debacle y, con compras selectivas, motorizaron el actual repunte de las cotizaciones.

En los próximos días, en tanto, una nueva oportunidad de hacer una interesante diferencia se presentará en el mercado. El Estado venderá el 30 por ciento de las acciones de Central Costanera y, del mismo modo que en las anteriores colocaciones de YPF y Puerto, participar en la subasta permitirá obtener una ganancia de capital inmediata. El rango de precios va de 2,0 a 2,4 pesos por unidad, pero en el mercado ya se realizaron estudios que adelantan un valor más elevado apenas empiece a cotizar.

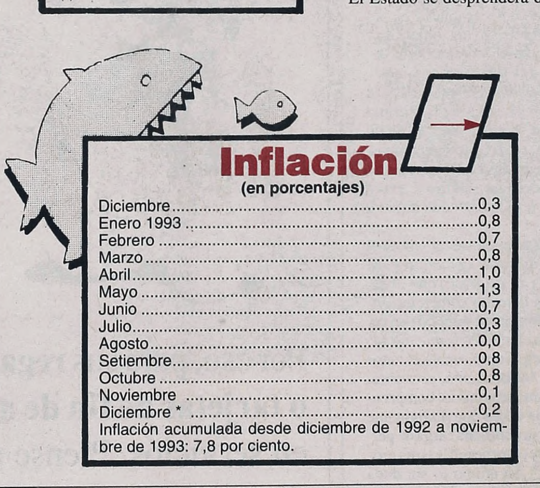
El Estado se desprenderá de activos a precios baratos, facilitando así la obtención de utilidades rápidas para los operadores. Y esto no es desconocido por los funcionarios, que lo justifican como el costo necesario que deben pagar para poder seguir colocando el resto de los paquetes remanentes de empresas privatizadas. Claro que el costo que asumen es demasiado oneroso: analistas del Banco Río, por ejemplo, estimaron que Costanera es una buena oportunidad porque su precio de equilibrio es de 3,0 pesos.



La cantidad de $ que existen
(en millones)

	en $
Cir. monet. al 9/12	11.005
Tasa monet. al 9/12	14.478
Depósitos al 1/12	
Cuenta corriente	2368
Caja de ahorro	3025
Plazos fijos	5622

Nota: La circulación monetaria en la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.



Dólar
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**0,9980**
LUNES	0,9980
MARTES	0,9980
MIERCOLES(*)	–
JUEVES	0,9980
VIERNES	0,9980

(*) Feriado



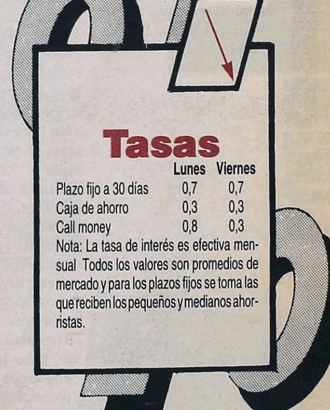
Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 3/12	Viernes 10/12	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,035	1,140	10,1	6,5	- 23,5
Alpargatas	0,71	0,69	- 2,8	1,0	- 2,5
Astra	1,99	2,21	11,1	10,5	- 1,6
Atanor	0,32	0,34	6,3	3,0	- 65,3
Bagley	4,32	4,43	3,0	8,0	- 9,6
Celulosa	0,24	0,24	0,0	- 5,9	- 46,7
Comercial del Plata	6,75	6,35	- 5,9	- 3,8	18,7
Siderca	0,52	0,52	0,0	- 1,0	- 7,5
Banco Francés	10,10	10,85	7,4	10,2	103,4
Banco Galicia	8,85	9,30	5,1	17,0	121,9
YPF	24,50	25,70	4,9	4,3	–
Indupa	0,29	0,373	28,6	28,6	- 22,3
Ipako	0,735	0,759	3,3	1,2	- 62,8
Ledesma	1,10	1,18	7,3	10,3	105,2
Molinos	11,40	11,15	-2,2	0,6	51,0
Pérez Companc	5,67	5,98	5,5	5,8	12,6
Nobleza Piccardo	3,70	3,60	- 2,7	- 1,4	- 25,0
CINA (Ex Renault)	38,00	39,60	4,2	10,0	43,3
Telefónica	5,66	6,14	8,5	12,9	101,6
Telecom	4,87	5,16	6,0	9,8	77,9
Promedio Bursátil	–	–	**4,9**	**8,0**	**37,5**

Inflación
(en porcentajes)

Diciembre	0,3
Enero 1993	0,8
Febrero	0,7
Marzo	0,8
Abril	1,0
Mayo	1,3
Junio	0,7
Julio	0,3
Agosto	0,0
Setiembre	0,8
Octubre	0,8
Noviembre	0,1
Diciembre *	0,2

Inflación acumulada desde diciembre de 1992 a noviembre de 1993: 7,8 por ciento.



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	0,7	0,7
Caja de ahorro	0,3	0,3
Call money	0,8	0,3

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma las que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

ROBERTO CATALDI
Gerente general del Banco Integrado Departamental Coop.

–*¿Cuál es la perspectiva bursátil para 1994?*
–Creo que será un año muy positivo, con cotizaciones y volúmenes crecientes. No hay que olvidarse de que las AFJP empezarán a operar en el mercado a mediados de año, y parte de los fondos que han de recaudar lo destinarán a la Bolsa. También empezarán a cotizar nuevas empresas. De esa forma se ampliará el menú de opciones para el inversor.
–*¿Qué acciones tendrán mejor recorrido?*
–Los inversores se inclinarán por las mejores empresas, que serán las que han de presentar balances con resultados positivos. El mercado está cada vez más profesionalizado y son pocas las posibilidades de subas por simple especulación de corto plazo.
–*¿Cuáles son las mejores empresas?*
–No hay dudas de que las compañías que participaron en el negocio de las privatizaciones. También pienso que las empresas ligadas al comercio exterior deberían tener una buena performance, ya que el país necesita aumentar las exportaciones.
–*¿Espera modificaciones importantes en el funcionamiento del sistema financiero?*
–El negocio de los bancos seguirá creciendo. En estos momentos las entidades tienen problemas por el escaso volumen de operaciones, lo que obliga a ajustar por el lado de los costos y bajar los spreads para adecuarse a niveles internacionales.
–*¿Cuál será el desafío económico de 1994?*
–Lo más importante será que las empresas empiecen a exportar. Por otro lado, creo que el acuerdo político entre Menem y Alfonsín fue muy positivo, ya que ahora queda más claro que no hay posibilidades de retorno a viejos esquemas económicos. De todos modos, aún muchos empresarios piensan que los problemas sectoriales se solucionan con una devaluación. El tipo de cambio no será eterno, pero evidentemente por ahora no se puede tocar.
–*¿Cómo armaría una cartera de inversión?*
–Colocaría un 50 por ciento en plazo fijo en pesos, un 25 en Bónex y otro tanto en acciones. La tasa de interés local es superior a la internacional, a la vez que ofrece un buen rendimiento respecto de la inflación.
–*¿Cuál será la mejor inversión de 1994?*
–En los primeros 180 días el plazo fijo será la alternativa más conveniente. Para el segundo semestre del año me jugaría a las acciones de empresas que ya hayan completado su reestructuración.
–*¿Cree que el tipo de cambio no se modificará hasta 1995?*
–Sí.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 3/12	Precio Viernes 10/12	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	97,30	97,30	0,0	0,3	10,0
1987	95,10	94,90	- 0,2	0,4	19,3
1989	91,30	91,50	0,2	0,6	27,8

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

POR DANIEL SOSA

El comercio que viene

LOS CAMBIOS QUE EL GATT PROMETE

A tres días de finalizar la Ronda Uruguay –y tras el fracaso de las tratativas bilaterales entre EE.UU. y la Unión Europea esta semana– el acuerdo está cerca y lejos a la vez. Un repaso de los ganadores y perdedores en cada una de las estratégicas materias sobre las que negocian 116 países.

Muy cerca, pero quizá todavía demasiado lejos. A sólo tres días de la fecha marcada para finalizar las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT se acabó el tiempo de las consultas formales. Los principales contendientes –Estados Unidos y la Unión Europea– dejaron abierta el lunes y martes pasados en Bruselas una dificultosa negociación. Y desde entonces todas son consultas bi y multilaterales. Es decir, un macro concierto a 116 voces (países participantes) con un único consenso: que sólo el desmontaje de las trabas al comercio permitirá acabar con la pesadilla de la recesión y el subdesarrollo.

La esgrima entre el norteamericano Mickey Kantor y el europeo Leon Brittan, con el canciller francés Alain Juppé como tercero en discordia, marcó la distancia que separa a los negociadores de la ansiada Acta Final. Hubo avances –pero no acuerdo– en materia agrícola, mientras subsisten los desacuerdos por los subsidios al sector aeronáutico y la pretensión de EE.UU. de acceder libremente al mercado audiovisual de la CEE.

Al margen de esos puntos, conviene un repaso sobre los previsibles ganadores y perdedores en cada una de las cuestiones en juego para facilitar una evaluación de conjunto:

• Comercio agrícola: los países en desarrollo y los de Europa Oriental serían los favorecidos con una eventual liberalización, porque tendrían mejores oportunidades de exportación y precios mundiales más elevados. También los eficientes productores de EE.UU., Australia y Nueva Zelanda se verían beneficiados. En la otra punta perdería la CEE, con su política agrícola común que garantiza resultados, independientemente de la competencia, y financia el dumping de enormes excedentes agrícolas.



Principal negociador de EE.UU., Mickey Kantor.

• Aranceles: el GATT pretente abolir las formas encubiertas o fácilmente manipulables de protección (cotas, acuerdos de participación de mercados y otras barretas no tarifarias al comercio) y sustituirlas por aranceles que son más transparentes y pueden reducirse progresivamente. Otra vez los países en desarrollo serían los ganadores, mientras perderían los productores protegidos de Japón, Corea y Canadá, así como los exportadores caribeños con acceso preferencial al mercado europeo.

• Textiles: la idea es desmantelar gradualmente las cotas del Acuerdo Multifibras. Los países en desarrollo deberían registrar un aumento de sus exportaciones para Estados Unidos y la CEE. Asimismo, los productos de alta calidad de países europeos y de Japón, actualmente excluidos del mercado americano por las pesadas tarifas, encontrarían una nueva demanda. El principal perjudicado sería EE.UU., que en la próxima década perdería la protección de cotas y aranceles. Lo mismo vale para el resto de los países en desarrollo.

• Acero: el problema son los excedentes productivos y los subsidios para colocarlos en el mercado mundial. Los exportadores hacia Estados Unidos, hoy bloqueados por sobretasas y derechos compensatorios, ganarían un importante mercado. Perderían las usinas ineficientes e integradas de todos los países, tanto más cuanto que hoy están respaldadas por subsidios y mercados protegidos.

• Comercio de servicios: se trata nada menos que de seguros, bancos, corretaje de títulos, construcción, distribución, turismo, software y servicios por computadora, prestaciones profesionales y empresariales (incluyendo ingeniería, consultoría, auditoría y abogacía). Sería la principal conquista para el Norte en su conjunto. Atrás quedarían los proveedores de servicios ineficientes y protegidos en Asia Oriental (Japón, Corea y los tigres) y el mundo en desarrollo.

• Servicios marítimos: ganarán las compañías de navegación fuera de los grupos que controlan rutas oceánicas y las empresas de transporte de cargas que competirán desde las fábricas a los puertos.

• Servicios audiovisuales: es el bocado que EE.UU. quiere morder de Europa (la venta de films y progamas de TV fue el segundo ítem de las exportaciones norteamericanas el año pasado). También las firmas japonesas que controlan muchas de las principales productoras cinematográficas. Dentro de la CEE, el gran perdedor sería Francia.

• Derechos de propiedad intelectual: muchas compañías de la mayor parte del mundo industrializado requieren una protección efectiva de sus patentes y de los derechos de reproducción para justificar las grandes inversiones que realizan. Los pobres, que consumen remedios y alimentos preparados en el mundo entero, tendrán que pagar más. Se acabará también el negocio de los piratas de videos y software.

• Solución de disputas: se beneficiarán todos los países en desarrollo y muchas naciones industrializadas sujetas a las presiones comerciales de Estados Unidos. Este país tendría que abandonar la coerción como método de conquista de mercados o protección del propio.

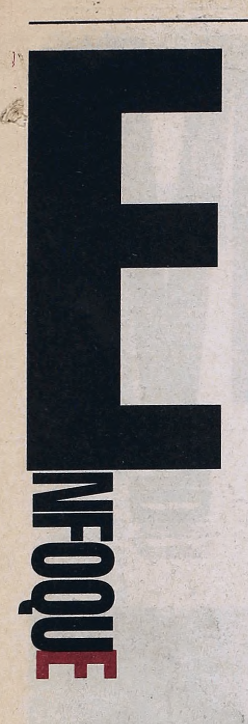
• Subsidios y dumping: los códigos impulsados por el GATT dotarían de un nuevo elemento de protección a los países en desarrollo, que no tienen condiciones de pagar subvenciones y son víctimas de procesos anti dumping en EE.UU. y la CEE. Estos últimos tendrían más vallas a la utilización de esos recursos.

En todas y cada una de estas materias, lo más probable es que se llegue a soluciones de compromiso. Así, aunque haya acuerdo y muchos festejen (por razones políticas antes que económicas) lo más probable es que haya avances parciales. Y todavía muchos años de negociaciones hasta arribar a la meta de un intercambio más transparente.

PERIPLO

EE.UU. El índice que mide la confianza de los consumidores en Estados Unidos registró un alza de 11 puntos en noviembre, la mayor de los últimos 25 años. La suba confirmó la recuperación de la economía y se reflejó de inmediato en los mercados, generando temor de que el Banco Central (el Fed) eleve las tasas de inmediato. El importante índice de los gerentes de compras de las fábricas también subió el mes pasado llegando a 65,3 por ciento, 8 puntos más que en octubre (abajo de 50 indica que la economía puede entrar en recesión en el próximo semestre). Esos números llevaron a los analistas a revisar hacia arriba sus estimaciones de crecimiento para el último trimestre del año: ahora se prevé una expansión de 4 por ciento.

RUSIA. Un gran impulso al comercio de armas fue anunciado en Moscú, a partir de la utilización de créditos de exportación y del establecimiento de un banco específicamente dedicado a ese tráfico. En 1992 las ventas de material bélico llegaron a 2500 millones de dólares y la meta es llegar a 9 mil en los próximos años. El rubro es uno de los que más divisas aporta al país: el total de exportaciones en enero-octubre (sin incluir las ventas a las ex repúblicas soviéticas) fue de 31.400 millones de dólares.



(Por Marcelo Zlotogwiazda)

Es cierto que la situación lamentable de Aerolíneas Argentinas y la interminable discusión con los socios españoles no ha sido culpa de Cavallo. A nadie le escapa que el arquitecto de esa escandalosa privatización fue el resucitado José Roberto Dromi. Tampoco el actual ministro tuvo incumbencia alguna en la operación ENTel, que fue vendida con un nivel tarifario que ya les permitió a las dos licenciatarias alzarce con 1000 millones de dólares de utilidad. Pero Cavallo no puede escaparle a la responsabilidad de la privatización de YPF, cuyos primeras consecuencias negativas para toda la sociedad han comenzado a ser percibidas en estos días.

Pese a que el precio del petróleo crudo se derrumbó hasta los niveles más bajos de las últimas décadas (cayó de 20 a 14,5 dólares por barril desde abril hasta ahora), las tres grandes compañías refinadoras –YPF, Shell y Esso– apenas si rebajaron los combustibles luego de una tibia presión del Gobierno. En realidad, lo único que abarataron fueron las naftas en algo más de un 3 por ciento; las dos multinacionales dejaron quieto el gasoil, y para colmo José Estenssoro elevó en un 5 por ciento el precio de ese combustible, clave por su impacto en los costos del agro, del transporte público y de toda la cadena de distribución de mercaderías.

La aritmética de la situación es elemental: con un insumo que se desvaloriza y el poder oligopólico para deglutir casi por entero esa caída sin trasladarla a los precios, las refinerías elevaron sus márgenes de ganancia. Un ejemplo clásico donde no se cumplen las reglas de la libre competencia.

Cavallo sabe a la perfección que el cartel refinador está aprovechando la situación del mercado para engordar sus beneficios. Hace pocos días recibió un memorándum reservado de la Secretaría de Planificación que le informaba que el margen de beneficio de las refinerías casi triplica lo que obtiene esa actividad en varios países que se tomaron para la comparación. Y eso que el cálculo de los técnicos de Juan José Llach consideró el valor del crudo previo a la reciente debacle.

Pero el ministro también es consciente de que no puede hacer prácticamente nada que no sea apelar a ciertos mecanismos de presión política que hasta el momento no le han dado resultados. Cavallo está inerme.

Esto que ahora se está viviendo en la práctica ya había sido advertido por muchos de los que en su momento se opusieron al tipo de desregulación petrolera que entró en vigencia hace ya tres años. Mientras el Gobierno, el lobby petrolero y todo el dogmatismo liberal imperante afirmaban que el retiro del Estado como regulador y fijador de precios iba a dar lugar a un mercado competitivo, fueron totalmente desoídas las observaciones de los técnicos que alertaban que el sector petrolero argentino nunca iba a poder funcionar de esa manera. El motivo es que además de constituir un bloque interno oligopólico, las refinerías están a salvo de la competencia importada debido a que ellas son las únicas dueñas de las facilidades portuarias y de almacenamiento, y a que nadie dispone de los canales de comercialización. Con esas condiciones, la única libertad de mercado relevante es la que tienen las refinerías para establecer el precio en el escalón más conveniente.

Es cierto que Cavallo no es responsable de la desregulación, que fue diseñada cuando todavía era canciller. Pero fue él quien armó la privatización de YPF, sabiendo ya que en un mercado desregulado la única arma que quedaba a disposición del Estado era nada menos que el control del principal oligopolista, YPF.

En un principio y con bastante ingenuidad, se pensó que manteniendo a Estenssoro como comandante y con el control del 20 por ciento de la compañía, Economía iba a conservar poder de influencia en las decisiones de la petrolera mixta, aun cuando se resignó a incluir en el estatuto ciertas facultades de decisión que se podría haber reservado en su carácter de socio. Si alguna duda quedaba de que esa esperanza era purafantasía, los hechos de las últimas dos semanas acaban por confirmar que Estenssoro sólo trabaja para velar por los intereses propios y los de los accionistas privados.

A menos que se crea en la efectividad de la Ley de Defensa de la Competencia, el único atenuante que queda disponible para disciplinarla sería el establecimiento de algún tipo de control de precios o la fijación, al menos, de valores de referencia. Pero aunque Cavallo ya ha dado muestras de pragmatismo (sin ir más lejos, las serie de medidas proteccionistas de estos días: antidumping para Indupa, derechos específicos a textiles, aumento de aranceles a chocolates), difícilmente se atreva a ir tan lejos.

BANCO DE DATOS

MOLINOS

El último balance de Molinos, además de mostrar ganancias crecientes (el resultado neto fue de 11,4 millones de pesos), sirve como indicador de la dificultad que tienen varias empresas para encarar una política exportadora con el actual tipo de cambio. Durante los primeros meses de este año, las ventas de la compañía del grupo Bunge & Born disminuyeron en 12,2 por ciento. Pero esta caída tuvo su origen en la baja del 65 por ciento en las exportaciones de aceite vegetal crudo de la empresa, retroceso que fue compensado por un incremento del 12 por ciento en las ventas al mercado interno. Molinos decidió reducir el volumen de despachos al exterior de aceite vegetal crudo y subproductos triturados debido a los bajos y hasta negativos márgenes del negocio derivados del alto costo de producción en dólares y el alto costo de las semillas de girasol, como resultado de una escasa cosecha. Esta estrategia de volcarse al mercado interno de Molinos le permitió aumentar las ganancias brutas en 23,8 por ciento, al crecer de 91,4 a 113,1 millones de pesos en los nueve meses de 1993 respecto del año anterior. Al mismo tiempo, Molinos encaró en ese período una política de reestructuración, destinando 8,6 millones de pesos para pagos de indemnización por despidos. Además, cerró una planta de aceite de semilla de algodón en Puerto Vilelas, Chaco y tres molinos harineros.

PROVINCIA SEGUROS

El principal banco de provincia encaró un proyecto poco común en estos momentos: se asoció con la caja de jubilaciones del personal de la entidad para constituir Provincia Seguros. La nueva empresa continuará el negocio que desde hace tres décadas viene desarrollando en el mercado la Sección Seguros de la Caja de Jubilaciones, Subsidios y Pensiones del Personal del Banco de la Provincia de Buenos Aires.

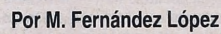
ACLARACION I

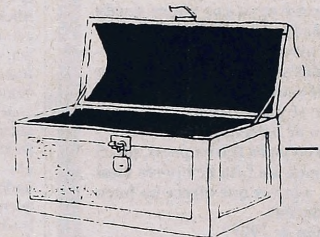
Las empresas Yomel S.A. y Hulytego SAIC informaron que no han cerrado ni se encuentran en situación de quiebra o convocatoria, tal como habían aparecido en el listado de más de 150 empresas en esa situación publicada hace tres domingos en CASH. Yomel aclara, además, que opera en el mercado en forma ininterrumpida desde el 1º de noviembre de 1973, ocupando en la actualidad a 74 personas.

ACLARACION II

El Mercado de Valores fue sumariado por la Comisión Nacional de Valores por no haber cumplido supuestamente las normas referidas a límites de oscilaciones de Renault, tal como fue publicado el domingo pasado en CASH. Pero el MerVal solicitó que se aclare que la CNV absolvió a la institución bursátil de ese cargo, y que en la actualidad no tiene ningún sumario abierto con el organismo de control del mercado de títulos valores.

EL BAUL DE MANUEL





Por M. Fernández López

Quaternary Park

En el cuaternario aparece el hombre sobre la Tierra. En la primitiva edad de piedra ("paleolítico") no sembraba ni domesticaba animales, no acumulaba y sus herramientas eran piedras talladas. Las necesidades fundamentales –alimentación, abrigo, albergue– eran satisfechas por recolección de frutos, caza y pesca. La vida del hombre estaba sujeta a lo que podía hallar en la naturaleza. Adam Smith llamó *primitivo y rudimental* a ese estado y así lo describió: "En aquel estado rudimental de la sociedad en que no hay división del trabajo, donde el intercambio rara vez ocurre, y en el que cada hombre procura cada cosa por sí mismo, no es necesario acumular o almacenar por adelantado ningún acervo, con el fin de conducir las actividades de la sociedad. Cada hombre se esfuerza por proveer por su propia actividad sus propias necesidades ocasionales conforme ellas se presentan. Cuando está hambriento, va al bosque a cazar; cuando su abrigo está roto, se viste con la piel del primer animal grande que mata; y cuando su choza comienza a desmoronarse, la repara lo mejor que puede con las hojas y el pasto que halla más cercanos". La primera revolución productiva, el neolítico, con su agricultura, ganadería, vasijas y herramientas pulidas, era aún remoto futuro. El método para subsistir era, en cambio, asir, agarrar o tomar lo ya existente, lo creado sin intervención del hombre, lo cual el indoeuropeo expresaba con las raíces *ghend* –o *ghed*–, orígenes de las voces latinas *prehendo* (asir, agarrar, tomar posesión) y *praeda* (presa, botín, ganancia, provecho), respectivamente, fuente a su vez de *in-prehensa* (empresa) y *depraedatio* (depredación, robo).

La evolución humana generalizó la producción como único método sustentable a largo plazo para satisfacer las necesidades individuales y colectivas de toda índole. Pero no suprimió el método del *robar* como modo de acumular apropiándose del esfuerzo ajeno. Pareto afirmaba, como uniformidad histórica, que la actividad de los hombres se gasta en dos vías diferentes: tiende a la producción o a la transformación de los bienes económicos, o bien tiende a apropiarse de los bienes producidos por otros. Entre pueblos diferentes, la guerra, sobre todo en los tiempos antiguos, ha permitido a los fuertes apropiarse de los bienes de los débiles; en el mismo pueblo, es por medio de las leyes, y, de tiempo en tiempo, de las revoluciones, que los fuertes despojan todavía a los débiles. El *robo* podrá cimentar la riqueza de un individuo o un grupo, pero su contribución social es nula, medida por el ingreso nacional, que ignora aquellas transacciones con "elementos elaborados por alguien anteriormente" (*). Un modelo "paleolítico", basado en el traspaso de bienes existentes, no implica crecer.

Se bendijo la deuda externa, porque su pago exigiría multiplicar el ingreso nacional. Pero se eligió el modelo paleolítico: pagar con bienes existentes –fruto de decenios de esfuerzo colectivo–, con el despojo al ahorro del anciano y al derecho del niño, con la privatización forzada del aporte previsional del trabajador, con el despojo del débil por el fuerte. El modelo mismo explica de sobra por qué prendió tanto aquella cínicafrase de un funcionario: "Tenemos que tratar de *no robar* por lo menos por dos años en este país".

(*) N. González y R. Tomasini, *Introducción al estudio del ingreso nacional.* Eudeba, 1961, pág. 7.

El punto y la silla

(El gran visir) forma el paralelo oriental más acusado con la situación del jefe responsable del gobierno en Occidente, especialmente en el Estado parlamentario. Max Weber, Economía y sociedad (1992), cap. IX.

Dos casos no bastan, según la ciencia estadística, para fundar una ley. Pero 2 es nada menos que el 100 por ciento de nuestras presidencias del período democrático. Y en ambas –el 100 por ciento de casos– se observó el sesgo hacia concentrar el poder en el presidente. Ya la Constitución le manda ser jefe supremo de la Nación, jefe de relaciones exteriores, comandante en jefe de las fuezas de mar y tierra, jefe de la administración general, jefe inmediato de la Capital Federal, gran elector de los miembros de la Corte Suprema. Y la práctica añade que sea jefe del partido gobernante, jefe del Parlamento y cuasi jefe del Poder Judicial; por su voluntad se remueven miembros de la Corte, se designan y echan funcionarios de la administración –los no adictos al presidente–. El Ejecutivo ignora al Congreso en instanciascríticas, como intervenir provincias, negociar la deuda pública externa, permitir la salida de fuerzas armadas nacionales fuera del territorio de la Nación, etcétera.

Según el tiempo pasa el Ejecutivo busca acrecentar su poder, más allá de la letra constitucional. Si un período de gestión basta para acortar a menos del grosor de un cabello la distancia que separa al hiperpresidencialismo de la suma del poder público, dos al hilo llevarían a extremos intolerables la concentración de poder en una sola mano. Atenuar el hiperpresidencialismo es una vía por no convertir la República en tiranía y la democracia en forma sin sustancia. Atenuar el poder absoluto fue punto de encuentro entre Oriente y Occidente. Oriente –según Max Weber– ideó el sultanato, donde el gran visir asumía la responsabilidad de los actos de gobierno, especialmente aquellos desafortunados o impopulares y liberaba al sultán o sha de mostrar su rostro al pueblo ante catástrofes, calamidades y otras anomalías. Occidente ideó la figura del primer ministro o "ministro coordinador", cuya presencia para no ser meramente decorativa, supone recortar facultades presidenciales (por ej. la de jefe de la administración general), actuar con independencia del jefe de Estado y sólo rendir cuentas al Parlamento.

Una silla de montar, vista de frente, es una parábola con vértice hacia arriba y desarrollo hacia abajo; de costado, es una parábola con vértice hacia abajo y desarrollo hacia arriba. En verdad, es una paraboloide: una superficie formada por *familias de parábolas*, con *un punto* único donde coinciden ambos vértices: el punto superior de la parábola más baja y el punto inferior de la parábola más alta. Varios problemas económicos se resuelven hallando el *puto de silla*: vgr., los juegos de estrategia, donde el máximo que uno está dispuesto a ceder coincide, en equilibrio, con el mínimo que otro está dispuesto a aceptar, y viceversa. Esquema aplicable a la Gran Política argentina –dos jugadores coinciden en un punto: necesidad de crear un "fusible", gran visir o ministro coordinador–. Aunque el juego es que uno de los jugadores ocupa la parte de abajo de la silla y coceando trata de tumbar al de arriba, y el otro de mantenerse el mayor tiempo posible en la parte superior de la silla y convertir en doma, por desgaste, las cosas del de abajo.